

■取組みの狙い・きっかけ

【きっかけ】

お客様からの入電で沖縄県内の多量配送に関するご相談をいただく。詳細を確認しに営業訪問を行った際、全体的な概要で入札案件にチャレンジしたい旨をお聞きする。機会を逃すまい（**時・氣を逸さない**）と入札内容やお客様としての不安要素や課題（お困り事）を聞き取りと整理を行う。EC案件であったため、**弊社では取り扱いが難しいかと考えたが、佐川急便様より協力**頂ける回答をもらい、どのようにすれば入札にチャレンジできるか解決策の提案を行った。

【狙い】

お客様に成り代わって対応する事で、お困り事を引き受け、解決する。お客様には本来の営業活動である**本業に集中**していただき、お客様自身の（企業としての）成功事例として貢献する。また、お客様のお困り事を解決するために**自社に拘らず**、同業他社と**共創**する事で**最適な提案**を実施。**業界を代表し**色々な物事に柔軟に対応できる**物流の総合窓口**である沖縄西濃運輸をアピール。

【案件】

お客様：理想沖縄株式会社

取扱商品：新・高校1年生向けタブレット端末（3種類：合計約11,000台）

依頼内容：県外の倉庫から商品の引取り、保管、オーダー事に出荷、期限内にエンドユーザーへ配達

付帯作業：商品の梱包、個別書類の同封、個人宛の配送手配、エンドユーザーへの伝票番号の連絡